



Sonntagszeitung **Wirtschaft**



Ausgabe vom 16.12.2007

- **Übersicht**
- **Politik**
- **Sport**
- **Feuilleton**
- **Wirtschaft**
- Seite 44 von 35-48
- **Geld & Mehr**
- **Gesellschaft**
- **Wissenschaft**
- **Reise**
- **Technik und Motor**
- **Immobilien**

**FAZ.NET fragt**

**Schrecken Gebühren vom Studium ab?**

- Ja, sie sind sozial ungerecht
- Nein, sie sind ja nicht hoch
- Ja, ich werde an eine Uni ohne Gebühren wechseln
- Nein, es gibt keinen Zusammenhang

→ Ergebnis

**Abstimmen**

**F.A.Z.-Angebote**

- **FAZJOB.NET**
- **Gratis-Probe abo**

**FAZ.NET-Angebote**

- Ticket-Portal
- Software-Portal
- Buchshop
- Partnersuche

**FAZ.NET-Services**

- Reiseführer
- Routenplaner

**Networking für Frühaufsteher**

Gemeinsam Frühstückten nützt dem Geschäft: Eine neue Clubidee verbreitet sich in deutschen Städten.

Von Bettina Weiguny

Es ist sieben Uhr morgens, draußen ist es dunkel, kalt, ungemütlich. Auf dem Gelände des Frischezentrums, nördlich von Frankfurt am Autobahnkreuz gelegen, herrscht Hochbetrieb. Gabelstapler rangieren mit Obst- und Gemüsepaletten zwischen Lastwagen und Lagerhallen. Mittendrin liegt ein Café. Hier wärmen sich Fernfahrer, trinken Lagerarbeiter ihren Kaffee - nicht gerade die ideale Adresse zur Anbahnung lukrativer Geschäfte. Trotzdem treffen sich hier jeden Dienstag im Morgengrauen 40 Unternehmer zum Frühstück: Finanzdienstleister, Rechtsanwälte, Architekten, Werber, PR-Leute, Handwerker, auch eine Buchhändlerin ist dabei.

Die Geschäftsleute sind Mitglieder einer Organisation namens "Business Network International", kurz: BNI, eine Vereinigung mit 100 000 Unternehmern in 37 Ländern, die sich neuerdings eines enormen Zulaufs in Deutschland erfreut. In 4900 Gruppen, sogenannten "chapters", haben sich die Netzwerker weltweit organisiert. Zweck der Veranstaltung ist es, ganz plump, Geschäfte zu machen. Ohne Vorgaukelung eines höheren Sinns. In dem Netzwerk werden Kontakte geknüpft, Vitamin B verabreicht - in möglichst großen Dosen. Die Beziehungspflege in elitären Vereinigungen wie Rotary oder Lions Club hat immer auch der Gesellschaft zu dienen. Im BNI-Netz geht's ums eigene Geschäft. Und um sonst gar nichts. "Das hat überhaupt nichts Anrühiges", sagt BNI-Deutschland-Chef Benno Dembowski. "Wen lassen Sie Ihr Bad renovieren, welchen Zahnarzt wählen Sie? Am liebsten doch einen, der Ihnen empfohlen wird."

Die Organisation hat die Mundpropaganda professionalisiert. Mit dieser schlichten Idee ist der Amerikaner Ivan Misner reich geworden. Der promovierte Marketing-Experte hat mehrere Bestseller geschrieben, Titel wie "Marketing zum Nulltarif". Vor 20 Jahren hat er bereits die erste BNI-Gruppe in Kalifornien gegründet und sie zur globalen Marke ausgebaut.

Der Frühstücks-Club funktioniert, ähnlich wie McDonald's, als Franchiseunternehmen. Jedes Mitglied berappt 700 Euro Jahresbeitrag, ein Teil davon fließt stets nach Amerika zu Lehrmeister Misner.

Den Rest behält die nationale Organisation, bezahlt damit die hauptamtlichen Kräfte, bestreitet Fortbildungen. Die 700 Euro seien klug investiert, sagen die Frankfurter BNI-Mitglieder. "Nach drei, vier Monaten hat man das wieder raus", bekräftigt Martina Ricken-Bollinger, die Buchhändlerin in der Runde. Nach jedem Frühstück habe sie Bestellungen im Wert von zwei-, dreihundert Euro in der Tasche. Es soll Netzwerker geben, die die Hälfte ihres Jahresumsatzes dem frühen Aufstehen verdanken. Angeblich haben sich die BNI-Mitglieder im vergangenen Jahr weltweit gegenseitig Aufträge im Wert von 1,7 Milliarden Euro zugeschoben. Überprüfen kann das

**Artikel-Service**

- Drucken**
- Versenden**
- ← **Vorherige Seite**

**FAZ.NET-Suche**

**FAZNET**  
 Frankfurter Allgemeine Archiv  
 → Profisuche → Suchhilfe

**e-paper**

**Zeitungstexte F.A.Z.**

**Zeitungstexte F.A.S.**



natürlich niemand, richtig transparent ist das System nicht.

Jedes Chapter kann die vermeintlich generierten Umsätze aufbauschen. Es wird zwar genau Buch geführt über die erteilten Aufträge - wer aber soll kontrollieren, ob und wie viel Geld tatsächlich fließt? Der BNI wischt solche Anwürfe beiseite. "Wenn die Mitgliedschaft sich nicht rentieren würde, würden die Leute nach einem Jahr austreten", sagt Dembowski. "Das tun sie aber nicht." Die aufstrebenden Internet-Communities geben sich moderner. Handfester und einträglicher sei Networking zum Frühstück, sagt der BNI-Manager. "Der persönliche Kontakt ist äußerst wichtig. Vertrauen ist die Basis der Geschäfte." Jedes BNI-Mitglied habe 40 Vertriebsleute für sich arbeiten: "Wenn die gut sind, kommt eine Lawine ins Rollen." Die erste Gruppe in Deutschland hat sich vor drei Jahren zusammengetan, inzwischen sind deren 80 entstanden. Allein München bringt es auf neun Frühstücksrunden. Aufgenommen wird stets nur ein Mitglied pro Branche - und auch nur auf Empfehlung. "Wir wildern nicht beim anderen", erklärt Werberin Petra Würfel, die Vorsitzende des Clubs am Frankfurter Frischezentrum, dem "Rubens-Chapter".

In fast jeder größeren deutschen Stadt sitzen morgens BNI-Gruppen beisammen; einmal in der Woche, immer morgens um 7 Uhr, immer am selben Ort. Die Teilnahme ist Pflicht. Wer zweimal ohne Vertretung fehlt, fliegt raus. Wer keine Empfehlungen für die Kollegen akquiriert, ebenfalls. Pünktlich um halb neun enden die Meetings. Dann stürzen sich die Freiberufler und Mittelständler in ihre Büros. Während des Frühstücks bekommt jeder exakt eine Minute Zeit, um seine Firma zu präsentieren. Der Finanzdienstleister sucht Kunden, die sich von ihm über die Folgen der Abgeltungssteuer aufklären lassen. Die Werbeexpertin erinnert an selbstgestaltete Weihnachtskarten, und ein Verpacker erklärt, wie man professionell Porto spart bei Paketen. Ein Möbelhaus-Besitzer wirbt für seinen nordafrikanischen Kochabend, kassiert aber einen Rüffel, da er die 60 Sekunden überzieht. Anschließend werden Visitenkarten und Aufträge ausgetauscht.

Die Buchhändlerin hat einen Kontakt für den Gärtner, der Rechtsanwalt Termine für die Baubiologin. Der Ford-Händler erhält die Telefonnummer eines Unternehmers, der fünf neue Firmenwagen braucht. Nach zehn Minuten sind Matratzen bestellt, Bücher, Flyer und Champagner geordert. Für jeden Auftrag bedankt sich der Empfänger mit der festen Formel: "Vielen Dank, dass du an mich gedacht hast." Der Heizungsbauer, der eine 10 000 Euro teure Installation ergattert hat, bedankt sich per Handkuss bei der Vermittlerin. Das steht nicht in den Regeln. Wohl aber, dass jedes Geschäft beklatscht wird und bei fünf Empfehlungen eine tosende Rakete fällig ist. "Wir feiern uns selbst", erklärt die Chefin der Gruppe. "Das spornt uns an, auch wenn es zuerst befremdlich wirkt."

Text: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 16.12.2007, Nr. 50 / Seite 44

#### Anmerkung:

Dies ist **inkorrekt recherchiert!**

#### Korrekt ist:

Wer in 6 Monaten ein 4. Mal fehlt riskiert, dass seine Berufskategorie für den Wettbewerb freigegeben wird!